

Литература

1. О техническом регулировании в Таможенном союзе [Электронный ресурс]: решение Комиссии Таможенного союза № 319 от 18.06.2010 // Официальный правовой портал Таможенного союза. — Режим доступа: http://www.tsouz.ru/KTS/KTS17/Pages/R_319.aspx. — Дата доступа: 14.04.2015.

М.С. Гаврильчик
Г.Г. Гоцкий
БГЭУ (Минск)

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СЕРТИФИКАЦИИ ТОВАРОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕАЭС

Практика подтверждения соответствия товаров, которая наталкивается на несовершенное практическое применение технических регламентов стран — участниц интеграции, требует ясности в направлениях совершенствования сертификации товаров и соответствующих им инструментов, к которым относятся следующие.

Ключевой проблемой технического регулирования в Беларуси и ЕАЭС является преодоление различий в количестве необходимых документов и процедур подтверждения соответствия. Гармонизация данных процедур позволит сократить время на оформление разрешающих документов и ускорить процесс товародвижения в целом.

Чтобы повысить конкурентоспособность белорусских производителей и поставщиков, необходимо в разы сократить номенклатуру товаров, подлежащих обязательному декларированию или сертификации. Для этого, в частности, необходимо выработать единую систему оценки рисков, чтобы исключить из этого списка продукцию, которая не может стать источником прямой угрозы для здоровья человека [1].

В целях упрощения прохождения процедур соответствия необходимо сместить акцент с так называемых дорыночных форм в сторону контроля производства и высокой меры ответственности за нарушения. Усилив ответственность производителя или поставщика за реализуемый товар, можно исключить из процесса декларирования соответствия третьи лица, которыми на данный момент являются органы по сертификации. Это позволит гармонизировать данную процедуру в соответствии с директивами ЕС, а также снизить издержки, которые несут производители и поставщики товаров. При этом процедура обязательной сертификации на определенные группы товаров должна происходить только с участием экспертов-аудиторов из уполномоченных органов.

Необходимо увеличение срока действия выдаваемых сертификатов и регистрируемых деклараций соответствия. В ЕС, как правило, срок действия декларации о соответствии не ограничен. В Таможенном союзе сроки действия сертификатов и деклараций соответствия крайне ограничены и составляют от 6 месяцев до 5 лет, что соответственно вызывает необходимость проводить периодическое подтверждение продукции каждые 1–5 лет, и это при том, что многие виды продукции контролируются органами по сертификации в течение срока действия сертификата.

Разработка технических регламентов в настоящее время представляет собой слабо упорядоченный процесс. Организации и научные институты, которые по поручению Коллегии ЕЭК занимаются разработкой данных нормативных правовых актов, не несут дальнейшей ответственности за доработку и актуализацию. Необходимо нормативно закрепить процедуры деятельности рабочих групп по разработке ТР ТС и соответственно внести изменения в Положение о порядке разработки, принятия и внесения изменений и отмены ТР ТС.

В то же время в Беларуси были разработаны практические рекомендации по внедрению системы электронного документооборота и интеграции имеющейся базы данных в единую систему управления товародвижением в ООО «Табак-инвест» с целью сокращения временных и трудовых затрат, а также предотвращения попадания в реализацию некачественной продукции и/или продукции, не имеющей документов, подтверждающих ее качество.

Литература

1. Евразийская интеграция — новый отчет // Стандартизация. — 2015. — № 1. — С. 4–5.

А.А. Галущенко
О.П. Шестакова
БГЭУ (Минск)

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Сетевой бизнес впервые появился в 1934 г. благодаря американскому ученому и бизнесмену Карлу Ренборгу. Этот человек первым пришел к выводу, что лучшей рекламой любого продукта является мнение человека, который сам употребляет данный продукт. Поэтому вместо того, чтобы тратить деньги на рекламу, Карл Ренборг стал платить коммиссионные тем, кто рекомендовал другим его пищевую добавку Nutrilite.